



Fișa disciplinei

Anul academic 2022-2023

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai
1.2. Facultatea	Studii Europene
1.3. Departamentul	Studii Europene și Guvernare
1.4. Domeniul de studii	Relații Internaționale și Studii Europene
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii/ Calificarea	Comunicare internațională

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Studii de caz în negocieri internaționale și europene						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. dr. abil. Melania-Gabriela Ciot						
2.3 Titularul activităților de seminar	Conf. dr. abil. Melania-Gabriela Ciot						
2.4 Anul de studiu	2	2.5 Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare ¹	E	2.7 Regimul disciplinei ²	OB

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Nr. de ore pe săptămână	3	Din care 3.2. curs	1	Din care 3.3. seminar/ laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ ³	42	Din care 3.5. curs	14	Din care 3.6. seminar/ laborator	28
Distribuția fondului de timp ore convenționale⁴					Ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					10
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminarii/ laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					5
Tutoriat					5
Examinări					2
Alte activități:.....					
3.7. Total ore studiu individual		32			
3.8. Total ore pe semestru		100			
3.9. Numărul de credite		5			

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	❖ nu este cazul
4.2. de competențe	❖ nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	❖ Sala de curs, videoproiector
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	❖ Sala de seminar, videoproiector

¹ Tipul de evaluare: **E** – examen, **VP** – verificare pe parcurs, **C** – colocviu.

² Regimul disciplinei: **OB** - obligatorie, **OP** - opțională, **F**- facultativă.

³ La anii terminali, semestrul 2 are doar 12 săptămâni; în rest, 14.

⁴ 25 x nr. credite (la fel ca nr. total ore pe semestru), din care se scad orele de curs și seminar, pentru a obține totalul orelor de studiu individual, distribuite în cele șase rubrici.



6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> ❖ C5.1 Identificarea conținutului și funcționării proceselor de negociere; ❖ C5.2 Corelarea metodelor de negociere cu specificul cultural local, regional sau național; ❖ C5.3 Aplicarea metodelor de negociere în condiții de risc și de incertitudine decizională; ❖ C5.4 Formularea și aplicarea unor criterii specifice pentru a determina relevanța unor decizii în procesul negocierii; ❖ C5.5 Elaborarea coerentă și integrată a unui plan de negociere.
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> ❖ CT 2 Coordonarea realizării unui proiect în echipă cu asumarea de roluri de conducere specifice; ❖ CT 3 Realizarea unui plan de dezvoltare prin formarea profesională, prin utilizarea eficientă și selectivă a surselor și resurselor de comunicare și instruire continuă (biblioteci, internet, baze de date, cursuri on-line, etc).

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Îmbogățirea cunoștințelor referitoare la procesul negocierilor internaționale din punct de vedere teoretic și practic.
Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Formarea abilităților de utilizarea a diferitelor tehnici de negociere; ❖ Dezvoltarea abilităților de comunicare în cadrul negocierilor internaționale; ❖ Identificarea tipului de negociere în funcție de specificul cultural al partenerului de negociere.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Abordări ale negocierilor internaționale. Etapele procesului de negociere.	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Ciot, Melania-Gabriela, <i>Negocieri internaționale</i> , Cluj-Napoca, Presa Universitară Clujeană, 2022. Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i> , Cluj-Napoca, Editura Școala Ardeleană, 2016.
2. Școlile de negociere internațională: anglo-saxonă și americană, franceză, rusă și asiatică (japoneză, chineză, etc).	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Ciot, Melania-Gabriela, <i>Negocieri internaționale</i> , Cluj-Napoca, Presa Universitară Clujeană, 2022.
3. Negocieri diplomatice – studii de caz: Acordul de la Camp David, Negocieri privind acordul SALT, Negocierea Rezoluției 242 a Consiliului de Securitate privind formula securitate	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Ciot, Melania-Gabriela, <i>Negocieri internaționale</i> , Cluj-Napoca, Presa Universitară Clujeană, 2022.



<i>pentru teritoriu</i>		
4. Negocieri internaționale de afaceri – studii de caz: The IBM-Mexico Microcomputer Investment Negotiations, Negotiating with East and Central Europe, Negotiating with the Chinese.	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Ghauri, Pervez, N., Usunier, Jean-Claude, <i>International Business negotiations</i> , 2nd edition, Oxford, Elsevier, 2003, http://www.mim.ac.mw/books/International%20Business%20Negotiations.PDF .
5. BATNA – negocierea celei mai bune alternative. Studii de caz pentru evidențierea BATNA.	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Ciot, Melania-Gabriela, <i>Negocieri internaționale</i> , Cluj-Napoca, Presa Universitară Clujeană, 2022.
6. Factorul uman în negociere	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Ciot, Melania-Gabriela, <i>Negocieri internaționale</i> , Cluj-Napoca, Presa Universitară Clujeană, 2022.

Bibliografie:

Beach, Derek, “EU institutions and IGC Negotiations – How the EU Negotiations Process Affects Institutions’ Ability to Gain Influence in IGCs”, în Pul Meerts și Frnz Cede (eds.), *Negotiating European Union*, London and New York, Palgrave Mac Millan, 2004, pp. 71-92.
Ciot, Melania-Gabriela, *Negocieri internaționale*, Cluj-Napoca, Presa Universitară Clujeană, 2022.
Ghauri, Pervez, N., Usunier, Jean-Claude, *International Business negotiations*, 2nd edition, Oxford, Elsevier, 2003, <http://www.mim.ac.mw/books/International%20Business%20Negotiations.PDF>.
Meerts, Paul, “Diplomatic Negotiations at Crossroads”, în *International Negotiations*, (25), 2020, pp. 1-13.
Pușcaș, Vasile, *Negocieri pentru parteneriate*, Cluj-Napoca, Editura Școala Ardeleană, 2016.

8.2 Seminar	Metode de predare	Observații
1. Documentele de poziție	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Nicolaides, P., <i>Preparing for EU Membership: The paradox of Doing What the EU Does Not Require You to Do</i> , EIPASCOPE, 2, 2003. Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i> , Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, www.renanetwork.org/document/s/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar , p. 96-104.
2. Simulare negocieri diplomatice – lecții unilaterale pentru chairing	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 274-280.
3. Simulare negocieri diplomatice - bilaterale	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 281-294.



4. Simulare negocieri internaționale de afaceri bilaterale	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 281-294.
5. Simulare negocieri diplomatice – multilaterale	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 295-303.
6. Simulare negocieri diplomatice – multilaterale europene	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 295-303.
7. Simulare negocieri diplomatice – multilaterale de afaceri	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 295-303.
8. Comportamentul în negocierile diplomatice – sec. XVII	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 139-162.
9. Comportamentul în negocierile diplomatice – sec. XVIII	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 163 – 182.
10. Comportamentul în negocierile diplomatice – sec. XIX	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 183-212.
11. Comportamentul în negocierile diplomatice – sec. XX	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul <i>Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015, pp. 217-240.
12. Comportamentul în negocierile diplomatice – sec. XXI	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Ciot, Melania-Gabriela, <i>Negocieri internaționale</i> , Cluj-Napoca, Presa Universitară Clujeană, 2022.

Bibliografie:

Ciot, Melania-Gabriela, *Negocieri internaționale*, Cluj-Napoca, Presa Universitară Clujeană, 2022.
Meerts, Paul *Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution*, Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2015.
Plantey, Alain, *La Negociation Internationale au XXIe siècle*, Paris: CNRS Edition, 2002.
Raiffa, Howard; Richardson, John; Metcalfe, David, (eds.), *Negotiation Analysis. The science and art of collaborative decision making*, Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 2002.

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

După acest curs, studenții vor putea avea o carieră de succes în domeniul relațiilor internaționale și a diplomației, având competențele necesare desfășurării activităților în cadrul organizațiilor non-guvernamentale, al ministerelor, ambasadelor sau administrațiilor publice și regionale.



10. Evaluare

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Participare la activitățile de curs, studierea bibliografiei de specialitate	Evaluare continuă, orală	50%
10.5 Seminar	Participare la activitățile de seminar, simulări de negociere, joc de rol, o lucrare finală scrisă (8-10 pg)	Eseu, prezentare studiu de caz	50%
<i>Ex officio: 1 point</i>			
10.6 Standard minim de performanță			
Pentru nota 5: Descrierea etapelor unui proces de negociere în negocierea internațională (diplomatică sau de afaceri)		Pentru nota 10: Pregătirea unui studiu de caz, cu descrierea etapelor unei negocieri internaționale (diplomatică sau de afaceri).	

Data completării

22.09.2022.....

Semnătura titularului de curs

.....

Semnătura titularului de seminar

.....

Data avizării în departament

.....

Semnătura directorului de departament

.....